

16 września 2019 r.

**Spotkanie Przewodniczącego KNF, przedstawicieli Pionu Nadzoru Ubezpieczeniowego
oraz Pionu Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym
z zakładami ubezpieczeń oferującymi polisy z ubezpieczeniowym funduszem
kapitałowym (UFK)**

- przemówienie Przewodniczącego KNF Jacka Jastrzębskiego -

Szanowni Państwo,

witam serdecznie w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego na spotkaniu poświęconym tematowi polis z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), popularnie zwanych „uefkami”.

Zgodnie z prezentowanymi przeze mnie już wcześniej planami, o których mogli Państwo usłyszeć m.in. podczas tegorocznego Kongresu Polskiej Izby Ubezpieczeń w Sopocie, Urząd KNF podjął intensywne działania mające na celu wzmocnienie nadzoru nad działalnością zakładów ubezpieczeń w obszarze oferowania ubezpieczeń z grupy 3 działu I, czyli wspomnianych ubezpieczeń z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym i ubezpieczeń typu index-linked.

Te działania to m.in.:

- podjęta przeze mnie inicjatywa w zakresie poszerzenia składu Komisji Nadzoru Finansowego o trzeciego Zastępcę Przewodniczącego KNF, który będzie odpowiedzialny za rynek ubezpieczeniowy – prace legislacyjne są w toku, spodziewamy się, że pod koniec tego roku proponowana zmiana wejdzie w życie. Inicjatywa ta ma celu jeszcze większe skupienie uwagi UKNF na problemach rynku ubezpieczeniowego i skuteczne ich adresowanie w ramach prac i decyzji podejmowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego i samego Urzędu;
- zmiana regulaminu organizacyjnego UKNF zakładająca, że nadzór nad działalnością inwestycyjną zakładu ubezpieczeń prowadzoną w ramach UFK jest od 1 kwietnia 2019 r. sprawowany przez Departament Nadzoru Funduszy Inwestycyjnych i Funduszy Emerytalnych w ramach Pionu Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym. Zmiana ta ma na celu osiągnięcie synergii w ramach UKNF przez wykorzystanie specjalistycznej wiedzy osób będących pracownikami tego pionu w zakresie nadzoru nad produktami inwestycyjnymi na ryzyko klienta;
- zmiana metodyki BION dla zakładów ubezpieczeń, w tym wyodrębnienie obszaru dotyczącego ochrony konsumenta;
- wprowadzenie nowego modelu nadzoru nad dystrybucją ubezpieczeń;

- przeprowadzenie prac analitycznych związanych z analizą danych pozyskanych w kwestionariuszach dotyczących oferowanych konsumentom produktów zbiorowego inwestowania (PRIIP);
- analiza wyjaśnień złożonych przez zakłady ubezpieczeń dotyczących oferowania klientom produktów z UFK, gdzie lokowane są środki w certyfikaty FIZ, a także na temat otrzymywanych przez zakłady od podmiotów zarządzających aktywami zachęt finansowych mogących stanowić źródło konfliktu interesu.

W rezultacie przeprowadzonych prac analitycznych, w dniu 17 lipca 2019 r. UKNF wydał stanowisko dotyczące ubezpieczeń z grupy 3. działu I. Jego omówienie będzie m.in. przedmiotem dzisiejszego spotkania.

Opublikowane stanowisko jest tylko jednym z zaplanowanych przez nas w tym obszarze kroków. W dalszym ciągu prowadzone są prace analityczne nad interwencją produktową mającą na celu ograniczenie możliwości oferowania produktów ubezpieczeniowych z grupy 3. działu I, posiadających określone, nieakceptowalne cechy. W tym miejscu chciałbym podziękować Państwu za aktywność i bieżące kontakty z Urzędem w kwestiach dotyczących produktów z UFK.

Planujemy także podjęcie, zgodnie z art. 133 ust. 3 dyrektywy Solvency II, prac nad propozycją legislacyjną mającą na celu ograniczenie rodzajów aktywów lub wartości odniesienia, z jakimi mogą być związane świadczenia wynikające z polisy, gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający będący osobą fizyczną. Chodzi o zwiększenie jakości, zakresu i częstotliwości raportowania do organu nadzoru informacji dotyczących produktów z grupy 3. działu I. Działania te zostały już częściowo zrealizowane, ale pozostało jeszcze sporo pracy do wykonania. W szczególności w zakresie raportowania szczegółowego zestawienia lokat dokonywanych w ramach poszczególnych UFK.

Zamierzamy zwiększyć istotnie zakres prac Urzędu w odniesieniu do analizy produktów inwestycyjnych oferowanych przez podmioty sektora finansowego, poprzez przeprowadzenie analizy publikowanych KID-ów (*Key Information Documents*) oraz analizy umów dotyczących tych produktów, w tym ogólnych warunków ubezpieczenia.

Wracając do tematu naszego spotkania – główne obszary problemów dostrzeganych przez UKNF związanych z oferowaniem produktów z grupy 3. działu I to:

- 1) oferowanie produktów nieadekwatnych do potrzeb klienta;
- 2) niewłaściwy dobór aktywów i nieprzestrzeganie zasady ostrożnego inwestora;
- 3) obciążanie klientów nadmiernymi opłatami bez wyraźnego związku z kosztami ponoszonymi przez zakład ubezpieczeń.

Omawiane dzisiaj stanowisko UKNF jest przede wszystkim odpowiedzią na problemy z obszaru pierwszego i drugiego. Obszar trzeci, niezmiernie ważny, jest jeszcze przedmiotem odrębnych analiz, także w zakresie analiz KID.

Założenia dotyczące opublikowanego przez nas stanowiska zostaną szczegółowo omówione przez przedstawicieli Pionu Nadzoru Ubezpieczeniowego i Pionu Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym. Ja natomiast z mojej strony chciałbym zwrócić Państwa uwagę na kwestię odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za oferowane klientom produkty, co jest ważnym aspektem odnoszącym się do etycznego postępowania instytucji działających na rynku finansowym.

Szereg problemów będących udziałem rynku ubezpieczeniowego, a zarazem będących przedmiotem publicznej dyskusji i szeroko komentowanych w ostatnich latach w mediach, jak również rozstrzyganych na salach sądowych, ma swoje konkretne źródło. Jest nim działalność części podmiotów z tego rynku, która polegała na dążeniu do osiągnięcia jak najwyższego zysku i minimalizacji własnych kosztów przez przyjęcie modelu biznesowego, który okazywał się w praktyce wątpliwy co do zgodności z obowiązującym prawem i etycznymi regułami postępowania, w szczególności z normami współżycia społecznego.

Przejawem niewłaściwych działań tych zakładów ubezpieczeń był m.in. misselling, nieprzejrzyste warunki dotyczące produktów ubezpieczeniowych oferowanych klientom, pobieranie wysokich opłat niemających związku z kosztami ponoszonymi przez zakłady, jak np. opłat wstępnych, likwidacyjnych czy też za zarządzanie. To też zaniżanie wysokości wypłacanych świadczeń przez rozmaite mechanizmy naliczania opłat, często nieujawnionych w ogólnych warunkach ubezpieczenia; sprzedaż produktów inwestycyjnych ze zredukowanym do minimum elementem ochronnym, których struktura mogła być determinowana przede wszystkim względami podatkowymi. Dodatkowym zjawiskiem, jakie pojawiło się w ostatnich latach celem uatrakcyjnienia oferty, jest nastawienie na produkty nie tyle inwestycyjno-ochronne, co zdecydowanie inwestycyjne, o wysokim ryzyku inwestycyjnym. Mowa tu o ubezpieczeniach UFK zakładających inwestowanie środków pochodzących ze składek w całości bądź w znacznej części w certyfikaty inwestycyjne emitowane przez fundusze inwestycyjne zamknięte, które co do zasady niosą ze sobą wysokie ryzyko inwestycji po stronie klienta, często niezdałoby sobie sprawy z ryzyka braku płynności takich inwestycji. Dochodziło tu do tzw. „przepakowywania” w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe produktów inwestycyjnych, takich jak certyfikaty inwestycyjne emitowane przez fundusze inwestycyjne zamknięte, które generalnie nigdy nie powinny być oferowane osobom fizycznym. Problem jest tym bardziej palący, że jednak mówimy tu o produkcie oferowanym formalnie przez zakłady ubezpieczeń, których klienci w większości poszukują bezpieczniejszych rozwiązań, niż klienci towarzystw funduszy inwestycyjnych inwestujący w fundusze zamknięte.

W krótkim okresie działania te przynosiły zyski, zarówno zakładom ubezpieczeń, dystrybutorom ubezpieczeń, jak zarządzającym aktywami, przynosząc akcjonariuszom tych instytucji wyższe dywidendy. Jednak w długim okresie działania mające charakter „missellingu” są i zawsze będą dla całej branży ubezpieczeniowej w Polsce niekorzystne, ponieważ podważają zaufanie nieprofesjonalnych uczestników rynku finansowego do zakładów ubezpieczeń oraz oferowanych przez nie produktów. Wpływa to negatywnie na postrzeganie całej branży finansowej.

Z punktu widzenia organu nadzoru istotne jest także to, że nieprawidłowe działania zakładów ubezpieczeń i naruszanie przez nie praw konsumentów mogą w skrajnych przypadkach zagrażać stabilności sytuacji finansowej tych zakładów i prowadzić do ich niewypłacalności. Wbrew pozorom dotyczy to także tych produktów, które ze swej natury są produktami na ryzyko klienta. Sprzedaż takich produktów naraża bowiem zakłady ubezpieczeń na ryzyko odpowiedzialności w przypadku naruszenia zbiorowych interesów konsumentów czy nieprofesjonalnego zarządzania środkami finansowymi w ramach ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

Organy statutowe i akcjonariusze każdego zakładu ubezpieczeń powinni zawsze pamiętać, że u podstaw działań każdego podmiotu działającego na rynku finansowym powinna leżeć etyka prowadzonego biznesu oraz dbałość o interes klienta. W długim okresie stosowanie etycznego podejścia i respektowanie zasad współżycia społecznego służy lepszemu postrzeganiu poszczególnych podmiotów, jak i całego sektora ubezpieczeń, usprawnia działanie danego zakładu oraz zmniejsza koszty ewentualnych konfliktów z klientami. Nie naraża także zakładu na kary nakładane przez organ nadzoru czy też UOKiK. Nie dostarcza wreszcie impulsu do ingerencyjnych działań państwa, np. legislacyjnych lub administracyjnych, które następnie bywają odbierane przez rynek jako nadmierne ograniczające prowadzenie działalności gospodarczej na rynku regulowanym.

W kontekście omawianego dziś stanowiska UKNF chciałbym, aby badanie potrzeb klienta zakładu ubezpieczeń nie było przez zakłady ubezpieczeń i dystrybutorów produktów ubezpieczeniowych traktowane jako jedynie biurokratyczny wymóg, który można zredukować do pobrania oświadczenia o rezygnacji z wypełnienia ankiety potrzeb, ale aby było traktowane jako narzędzie, które ma na celu zabezpieczenie interesu klienta, jak również samego zakładu i dystrybutora.

Zarządy zakładów ubezpieczeń powinny pamiętać o tym, że pomimo, że wskazane produkty ubezpieczeniowe w części dotyczącej lokat w UFK są produktami na ryzyko klienta, to zakład ubezpieczeń ma obowiązek działania w jak najlepiej pojętym interesie klienta. Tzw. „przepakowywanie” funduszy inwestycyjnych w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe nie zwalnia zakładu ubezpieczeń z obowiązku lokowania aktywów UFK w celu osiągnięcia jak największego stopnia bezpieczeństwa, jakości i rentowności, przy jednoczesnym zachowaniu płynności środków oraz lokowania w sposób zgodny z interesami ubezpieczających,

ubezpieczonych i uprawnionych z umów ubezpieczenia, z uwzględnieniem ujawnionych celów prowadzonej polityki lokacyjnej. Zakłady ubezpieczeń zobowiązane są do lokowania środków finansowych wyłącznie w aktywa i instrumenty finansowe, których ryzyko mogą właściwie określić, mierzyć, monitorować i którym mogą właściwie zarządzać. Lokowanie istotnej części lub nawet całości środków UFK w fundusze inwestycyjne nie powoduje, że zakład przestaje być odpowiedzialny za rezultaty tak prowadzonej polityki inwestycyjnej UFK. To bowiem zakład, a nie towarzystwo funduszy inwestycyjnych jest stroną umowy ubezpieczenia.

Dziękuję Państwu za uwagę. Przekazuję teraz głos przedstawicielom Pionu Nadzoru Ubezpieczeniowego oraz Pionu Nadzoru nad Rynkiem Kapitałowym UKNF.